

セールス	研修コース群		提案書作成基礎	IT製品/ソリューション	企業経営	セールス法務実践	実践的ビジネスプレゼンテーション	状況対応能力	セールスのコミュニケーション	案件分析と営業戦略	セールスリーダーの目標管理	セールスリーダー研修	事業戦略	基礎	インダストリアプリケーション動向	最新ビジネス動向	最新技術動向	コミュニケーション活動	インダストリアプリケーション	特定製品/ソリューション	セールスメディアの活用	
	職種共通スキル項目	専門分野固有スキル項目																				研修コース名
顧客環境分析		インダストリ知識 ・インダストリ共通アプリケーションに関する知識の活用 ・インダストリ固有アプリケーションに関する知識の活用 ・インダストリビジネス動向 ・技術動向 ・競合状況の把握 ・インダストリ用語 ・関連法規の把握と活用 ・インダストリ別事業環境の把握と活用 ・インダストリ別ビジネス慣行の把握と活用 ・インダストリ固有業務内容の把握と活用																				
顧客環境分析		業界競合状況 ・業界競合他社情報の把握																				
顧客環境分析		顧客事業内容 ・企業経営の歴史 ・顧客事業内容の把握 ・顧客主要マーケットの把握 ・個別業務内容の把握 ・コーポレートガバナンス ・組織戦略																				
顧客環境分析		顧客経営方針 ・顧客経営方針の把握 ・顧客IT戦略の把握																				
顧客環境分析		財務分析 ・財務諸表に関する知識の活用 ・経営指標の分析と把握 ・財務分析手法の理解と活用 ・財務状況の分析と把握																				
顧客環境分析		IT環境 ・顧客IT環境の把握と分析																				
顧客環境分析		デジジョンプロセス ・組織構造の把握 ・デジジョンプロセスの把握 ・デジジョンメーカの評価確認																				
顧客環境分析		業界動向 ・業界環境、関連規制の把握 ・最新業界動向の把握 ・業界ニーズ/ウォンツの把握と活用																				
ITソリューション提案		最新技術動向 ・最新ハードウェア技術動向の把握 ・最新ミドルウェア技術動向の把握 ・最新プラットフォーム技術動向の把握 ・最新ネットワーク技術動向の把握 ・最新データベース技術動向の把握 ・最新セキュリティ技術動向の把握 ・最新システム管理技術動向の把握																				
ITソリューション提案		最新アプリケーション動向 ・最新インダストリアプリケーション動向の把握 ・最新アプリケーションパッケージ動向の把握																				
ITソリューション提案		チーム編成 ・セールsteamの編成 ・活動計画の立案																				
ITソリューション提案		コンサルティング技術の活用 ・仮説設定 ・データ収集 ・インタビューの実施 ・セッションの運営 ・データ分析 ・検証 ・コミュニケーションとネゴシエーションの実施 ・報告書の作成																				
ITソリューション提案		ソリューションの選定 ・ソリューション評価 ・顧客のソリューション購入と評価基準の明確化 ・提案ソリューションの選定																				
ITソリューション提案		ソリューションの提案 ・提案内容の作成 ・提案内容の検討 ・ソリューションの設計 ・提案書の作成 ・適合性の評価 ・購入意志の確認 ・後続活動の定義																				
ITソリューション提案		競合製品情報 ・業界内競合他社情報の把握 ・新規参入者の把握																				
ITソリューション提案		インダストリ技術動向 ・インダストリ動向の把握、活用																				
顧客満足度管理		顧客満足度管理 ・顧客満足度概念の理解 ・顧客満足度調査の実施 ・調査結果の分析、評価 ・評価結果による満足度向上計画の策定と実践																				
セールス事務管理		契約管理 ・契約業務の理解 ・契約条件の確認と合意 ・契約の締結 ・例外事項の処理 ・外注とOEM契約業務の理解 ・関連法規の理解と遵守																				
セールス事務管理		受注管理 ・受注業務知識の把握と活用 ・納期条件の確認、合意 ・受注業務手配 ・物流業務手配																				
セールス事務管理		支払管理、回収管理 ・支払業務、回収業務知識の把握と活用 ・回収業務の実践																				

セールス	研修コース群	研修コース名	知識項目	提案書作成基礎	IT製品/ソリューション	企業経営	セールス法務実践	実践的ビジネスプレゼンテーション	状況対応能力	セールスのコミュニケーション	案件分析と営業戦略	セールスリーダーの目標管理	セールスリーダー研修	事業戦略	基礎	インダストリアプリケーション	最新ビジネス動向	コミュニケーション活動	インダストリ概説	セールスプロセス実践	特定製品/ソリューション	セールスメディアの活用	
				提案書作成基礎	IT製品/ソリューション	企業経営	セールス法務実践	実践的ビジネスプレゼンテーション	状況対応能力	セールスのコミュニケーション	案件分析と営業戦略	セールスリーダーの目標管理	セールスリーダー研修	事業戦略	基礎	インダストリアプリケーション	最新ビジネス動向	コミュニケーション活動	インダストリ概説	セールスプロセス実践	特定製品/ソリューション	セールスメディアの活用	
コミュニケーション			<ul style="list-style-type: none"> 情報伝達 プレゼンテーション技術の活用と実践 公式または非公式文書の作成 文書表現および表現力の活用と実践 メディア選択 説得技法の活用と実践 	○				○	○	○			○								○		
コミュニケーション			<ul style="list-style-type: none"> 情報の整理・分析・検索 状況対応能力の育成と実践 状況理解力の活用と実践 ミーティング運営技術の活用と実践 									○		○								○	
ネゴシエーション			<ul style="list-style-type: none"> ネゴシエーション 交渉プロセスの把握と実践 効果的な交渉技法の活用と実践 信頼関係の確立 目標の設定 共通利益 論理的思考の実践 問題解決手法の活用と実践 																				○